

جذب مخاطب با برگزاری و بینار هفتگی

آیا از روش‌های تکراری بازاریابی خسته شده‌اید؟ آیا دنبال مسیری تازه، جذاب و پربازده برای جذب مخاطبان جدید و تبدیل آن‌ها به مشتریان وفادار هستید؟ پاسخ شما در «برگزاری و بینار» نهفته است.

در این جلسه از برنامه «تقویت مدرس»، با یکی از موثرترین کلیدهای رشد، یعنی برگزاری و بینارهای هفتگی آشنا می‌شوید. این شیوه الهام‌گرفته از ایده‌های **راسل برانسون**، بنیان‌گذار ClickFunnels، می‌تواند تحول بزرگی در نحوه معرفی و فروش دوره‌ها یا محصولات آموزشی شما ایجاد کند.

برگزاری و بینار نه تنها راهی برای معرفی تخصص شما است؛ بلکه ابزاری قدرتمند برای ایجاد اعتماد، تعامل و فروش نیز می‌باشد. با یک برنامه‌ریزی اصولی و اجرای گام‌به‌گام، می‌توانید از طریق برگزاری و بینارهای هدفمند، سیل عظیمی از مخاطبان علاقه‌مند را جذب کرده و بازگشت سرمایه تبلیغاتی خود را تضمین کنید.

بگذارید کمی عمیق‌تر به مفهوم برگزاری و بینار و نقش آن در رشد کسب‌وکار آموزشی

نقش برگزاری وبینار در جذب مخاطبان جدید

فرایند رشد کسب و کارهای آموزشی معمولاً شامل چهار مرحله کلیدی است:

۱. کسب
۲. جذب
۳. پول‌سازی
۴. حفظ

در این میان، استراتژی برگزاری وبینار مارکتینگ هفتگی که در این جلسه از برنامه «تقویت مدرس» معرفی شد، تمرکز ویژه‌ای بر مرحله نخست یعنی کسب مخاطبان جدید دارد؛ مرحله‌ای که معمولاً پرهزینه‌ترین بخش بازاریابی است.

اما چرا برگزاری وبینار بهترین انتخاب برای این هدف است؟

در حالی که ارائه فایل‌های آموزشی رایگان، ویدیوهای کوتاه یا کتاب‌های پی‌دی‌اف، دیگر جذابیت چندانی برای مخاطب ندارند، برگزاری وبینار زنده همچنان یکی از قوی‌ترین ابزارها برای جلب توجه و اعتماد افراد جدید است.

کاربران، بسیار بیشتر تمایل دارند در یک وبینار آنلاین زنده و رایگان شرکت کنند تا اینکه تنها یک فایل آموزشی از پیش ضبط‌شده را دانلود کنند؛ به همین دلیل برگزاری وبینارهای تعاملی و منظم می‌تواند به شکلی چشمگیر نرخ جذب و تعامل با برند شما را افزایش دهد.

راز موفقیت در برگزاری وبینار مارکتینگ هفتگی

راز اصلی موفقیت در این استراتژی، در برگزاری وبینار به صورت منظم و در قالب یک چرخه هفتگی دقیق نهفته است. این چرخه، شامل چهار مرحله ساده اما اثرگذار است

که هرکدام نقش مهمی در جذب، تعامل و فروش ایفا می‌کنند.

شنبه تا سه‌شنبه: تمرکز بر ثبت نام در وبینار

در ابتدای هفته، تمام تمرکز باید بر جذب ثبت‌نام‌کنندگان جدید برای وبینار باشد. از تبلیغات کلیکی در سایت‌ها، کمپین‌های هدفمند در تلگرام و اینستاگرام، استفاده محدود از فهرست ایمیل مخاطبان و همکاری با سایر بازاریابان استفاده کنید تا حداکثر افراد ممکن برای برگزاری وبینار بعدی ثبت‌نام کنند. طراحی بردهای تبلیغاتی جذاب و استفاده از وعده‌های واقعی و ملموس، کلید موفقیت در این مرحله از برگزاری وبینار است.

چهارشنبه: زمان برگزاری وبینار زنده

روز چهارشنبه، روز اصلی شما برای برگزاری وبینار زنده است. این وبینار باید بین ۳۰ تا ۶۰ دقیقه طول بکشد و محتوایی ارزشمند، کاربردی و الهام‌بخش ارائه دهد. در طول برگزاری وبینار، لازم است چند اصل مهم را رعایت کنید:

- معرفی دقیق مخاطب هدف
- اثبات جایگاه و اعتبار شما
- بیان رویای مخاطب و موانع رسیدن به آن
- ارائه راه‌حل‌های عملی و کوتاه
- در پایان، ارائه پیشنهاد ویژه و محدود

این ساختار باعث می‌شود شرکت‌کنندگان احساس کنند زمانشان به‌درستی صرف شده و به شما اعتماد کنند.

پنج‌شنبه: بازپخش هوشمندانه وبینار

پس از برگزاری وبینار زنده، نوبت به بازپخش هوشمندانه می‌رسد. به‌جای انتشار عمومی لینک بازپخش، از افرادی که در جلسه شرکت نکرده‌اند بخواهید برای دریافت لینک، عدد مشخصی را پیامک کنند.

این روش نه تنها ارزش محتوای شما را حفظ می‌کند؛ بلکه امکان دسته‌بندی دقیق مخاطبان و بینار را نیز فراهم می‌سازد.

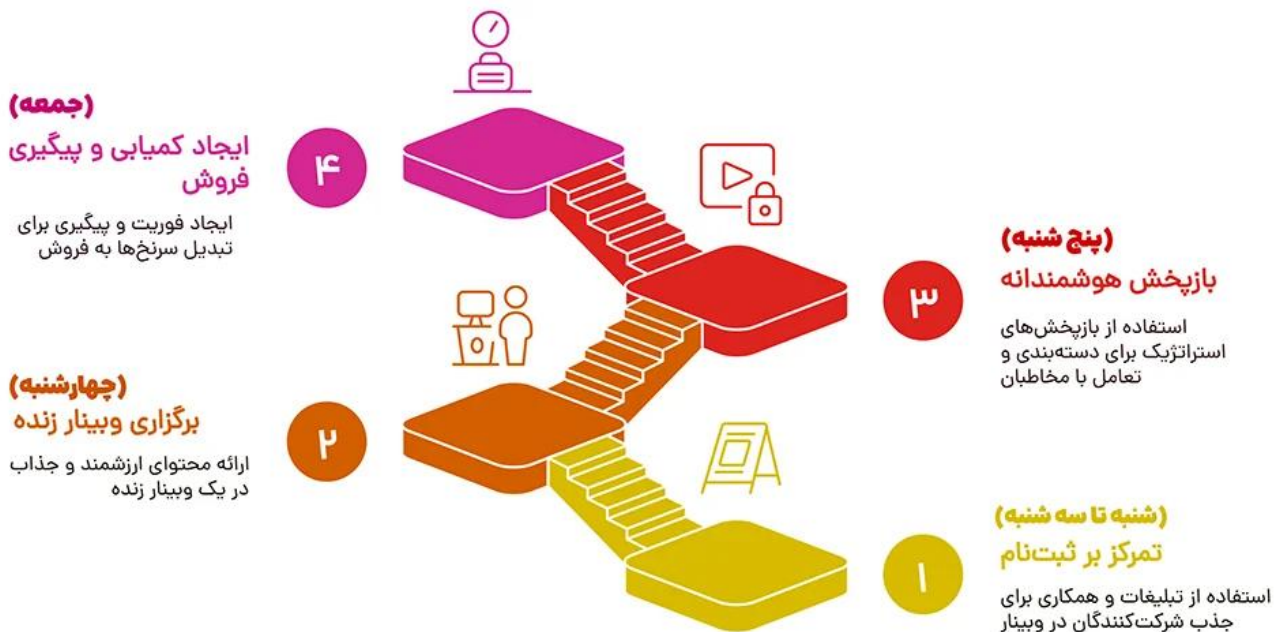
همچنین می‌توانید تیزری کوتاه (۵ دقیقه‌ای) از نکات کلیدی و بینار منتشر کنید تا افراد بیشتری برای شرکت در وبینارهای آینده ترغیب شوند.

جمعه: ایجاد حس فوریت و پیگیری فروش

مرحله پایانی چرخه برگزاری و بینار، ایجاد حس کمیابی و پیگیری فروش است. در روز جمعه، با ارسال چند پیام یادآوری در زمان‌های مختلف (صبح، ظهر و شب) بر آخرین مهلت استفاده از پیشنهاد ویژه تأکید کنید.

ارسال پیام‌های شخصی‌سازی‌شده به گروه‌های مختلف (شرکت‌کنندگان زنده، درخواست‌کنندگان بازپخش و سایر ثبت‌نام‌کنندگان) تاثیر چشمگیری در افزایش نرخ تبدیل دارد.

حتی یک پیام نهایی به تمام ثبت‌نام‌کنندگان، صرف‌نظر از اینکه در و بینار شرکت کرده‌اند یا نه، می‌تواند منجر به فروش‌های غیرمنتظره شود.



این استراتژی، با تأکید بر جذب مداوم مخاطبان جدید از طریق وبینارهای ارزشمند و رایگان و سپس تبدیل بخشی از آنها به مشتریان از طریق پیشنهادات ویژه محدود، یک چرخه سودآور و پایدار برای کسب‌وکار آموزشی شما ایجاد می‌کند.

تکرار هفتگی این فرایند، شما را به یک مرجع قابل اعتماد در حوزه تخصصی خود تبدیل کرده و جامعه‌ای وفادار از مخاطبان را برایتان به‌ارمغان می‌آورد.

آیا آماده هستید با پیاده‌سازی این استراتژی خلاقانه، تحولی شگرف در کسب‌وکار آموزشی خود ایجاد کنید؟

برای یادگیری جزئیات بیشتر، دریافت راهنمایی‌های عملی و تسلط بر تمامی جنبه‌های برگزاری و بینارهای موفق، توصیه می‌کنیم همین امروز دوره «**تقویت مدرس**» را تهیه کنید. با بهره‌گیری از آموزه‌های این دوره، شما نیز می‌توانید به جمع مدرسان پیشرو بپیونددید و طعم شیرین جذب مخاطب فراوان و فروش چشمگیر را بچشید. فرصت را از دست ندهید!